

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАРОДОВ ЕВРОПЫ, ЗАКАВКАЗЬЯ И ЕВРАЗИИ (на примере Словакии, Армении и Казахстана)

УДК 172.4

**Минасян Светлана,
Армянский государственный педагогический университет
имени Х.Абовяна, Ереван, Армения**

**Стрелкова Катарина,
Экономический университет в Братиславе, Братислава, Словакия
Садыкова Сандугаш,
Академия Государственного Управления при Президенте РК,
Астана, Республика Казахстан**

Аннотация: Авторами проведен сопоставительный анализ коммуникативного поведения представителей трех культур: словацкой, армянской и казахской. В результате отмечается, что успешность интеркультурной коммуникации во многом зависит от знания культуры народа, ее особенностей, от знания национального мышления представителей различных культур. Именно эти специфические особенности могут повлиять на успешность деловых переговоров, возможности ведения бизнеса в той или иной стране. Приводятся конкретные примеры вербальной и невербальной коммуникации трех культур. Причем, рекомендации по стилю поведения и адаптации даются носителями указанных культур. Делается вывод о необходимости подготовки специалистов, способных работать в кросс-культурных условиях. Представленный материал может быть использован на занятиях по кросс-культурному менеджменту, что особенно важно, т.к. данные культуры мало представлены в кросс-культурных справочниках.

Ключевые слова: межкультурная коммуникация, коммуникативное поведение, национальные поведенческие особенности, особенности мышления представителей иной культуры

В настоящее время постепенно возрастает интерес к межкультурной коммуникации и к коммуникативному поведению народов в сопоставительном плане. Повышение данного интереса можно объяснить рядом причин: с одной стороны, в связи с возможностью свободного передвижения, например, с появлением шенгенского пространства, увеличением уровня процессов интернационализации и глобализации углубляются межнациональные контакты, расширяются деловые отношения, с другой стороны, увеличивается и число межкультурных конфликтов. Как известно, люди на Земле разные, и в каждом «монастыре» свои законы и обычаи. А если собрался в «чужой монастырь», необходимо убедиться в своих возможностях, чтобы изучить чужой закон и принять чужие обычаи, изучить чужой язык. Чтобы избежать

конфликта, необходимо не забывать о спорных ситуациях, тогда масса неприятностей обойдет стороной.

В настоящей статье сопоставляются некоторые типы коммуникативных ситуаций и демонстрируются примеры, которые показывают различия и сходства коммуникативного поведения трех разных культур, европейской, кавказской, азиатской, обусловленные особенностями национального менталитета.

Как известно, на формирование национального менталитета влияют географические, политические, социальные условия, разные культуры, с которыми народу пришлось столкнуться в ходе исторического развития. Такое влияние на менталитет испытали как словаки, так и армяне, и казахи. Например, на формирование словацкого национального характера повлияли, с одной стороны, общеевропейские философские, политические и культурные тенденции (влияние рационализма, эпоха Просвещения), с другой стороны, условия национальной жизни в составе Австро-Венгерской империи [1].

На армянский менталитет повлияла древняя армянская культура и различные исторические факты выживания армянской нации, советский период становления страны. На казахский менталитет повлияли суровый климат степей: летом жара, зимой холод, а также разные периоды истории как монгольский, после монгольский, русской колонизации, советский.

Рассмотрим следующие уровни коммуникативного поведения: обращение, общение, роль улыбки, варианты приветствия, поздравления, личные контакты, коммуникативное поведение на деловых переговорах.

Обращения. Как обращаются друг с другом словаки, армяне и казахи? В Словакии к незнакомым или малознакомым обращаются вежливо со словом «пан», «пани», (pán, pani). К немолодой уже, но незамужней женщине обращаются также с употреблением слова «пани», (pani) присоединяемого к фамилии. Словаки часто употребляют фамилию. Представляясь, словаки называют свою фамилию. Слово «пан», «пани», при обращении к незнакомым (на улице, в сфере обслуживания) можно употреблять без названия фамилии или должности. Хорошим тоном в Словакии считается обращение к человеку, называя его должность, так например, в академической среде обращаются к преподавателю - «пан доцент/пани доцентка», «пан ректор»; пан профессор/пани профессорка. В деловой обстановке употребляется: «пан инженер, пан директор» и т. п. По имени в Словакии обращаются только к очень близким друзьям и знакомым, как правило, к людям, с которыми мы на «ты». Иногда, правда, встречается обращение по имени с формой на «Вы», например, в коммунальной сфере, в дамском салоне, но это не корректно [1].

Можно подчеркнуть очень много общего в общении друг с другом у словаков и армян. В Армении к незнакомым обращаются со словом (tekin- к женщине, orjert- к девушке, rapon-к мужчине), к знакомым добавляются их фамилии. Допустима форма обращения в деловых кругах и по имени, если существует долгий дружеский контакт. В основном обращаются на «Вы» «Duk» и редко на «Ты» «Du», если находятся в дружеских, близких отношениях

или хотят подчеркнуть пренебрежение к этой личности. В какой-то степени сохранилась форма обращения, особенно, в кругах людей русскоязычного образования слово «товарщ», «enker» и далее называют фамилию. Данное обращение встречается в образовательных учреждениях и часто среди людей старшего поколения. По имени обращаются к очень близким людям и в семейном кругу. Форма обращения на «Вы» в семейном кругу не приемлема, хотя считается хорошим тоном воспитания. Разница между возрастом должна быть огромной, чтобы в семье обращались на «Вы», например, к бабушке или дедушке.

Рассмотрим, как обращаются друг к другу в Казахстане. В казахском языке есть официальная норма общения по имени и отчеству. Так, например, «Агай»- это почтительное обращение к старшему по возрасту. Существует и традиционное обращение, которое можно применить в неформальной обстановке, - это «Маке» и «Баке». Так могут обращаться во время беседы близкие друзья, родственники. В официальных кругах, на различных встречах и мероприятиях обращаются по имени и отчеству. Существует и другая форма обращения как «господин депутат», «господин посол», «господин директор» [2].

Общение. Общение у словаков, армян, казахов чаще всего происходит вне дома, на работе, на улице, в различных госучреждениях и заведениях. Словаки в гости ходят только по приглашениям и, как правило, по праздничным дням. «Завалиться в гости» как говорят в Словакии, т.е. прийти неожиданно-негаданно — крайне неприлично, даже существует поговорка «незванного гостя под стол сажают».

В Словакии угощение зачастую сводится к чашке кофе, чая с пирожным или к предложению крепкого напитка или вина в ограниченном количестве. Словаки не произносят пространных тостов, а лаконично и искренне говорят «*Na zdravie*» (За здоровье), но обязательно смотрят в глаза друг другу. В деловой обстановке обычно не произносят тостов, а просто поднимают бокалы. Для встречи гостей в Словакии предназначены «гостиные». Предложить гостю посидеть и побеседовать на кухне в Словакии дело немыслимое, и является знаком крайнего неуважения. В гости обычно приходят со стандартным набором: вино, конфеты, кофе. Гостей словаки угощают, но не настаивают на обязательном употреблении всех представленных в застолье блюд. Не настаивают и на том, чтобы гость с ними выпил и не настраивают его на откровенный разговор, если он сам не настроен.

Описание формы общения было бы неполным, если мы не добавим несколько слов о культе «застольного питания». В Словакии самый любимый напиток вино. Братиславские вина были любимы уже в средних веках. Об их качестве свидетельствует и то, что их заказывали к своему столу правящие и дворянские семьи по всей Европе.

В Словакии сохранилась давняя традиция встречать высокопоставленных гостей хлебом и солью, обычай, имеющий корни со времен Великой Моравии: хлеб символизирует жизнь, соль — здоровье.

Армения в этом плане необычная страна по своим традициям. Принимая гостей, каждая семья обязательно хочет угодить своему гостю, обрадовать его необычными угощениями. Он может взять деньги в долг, но накрыть свой стол должен так, чтобы гость был удивлен и доволен. Гостей ни в коем случае не принимают в кухне, только в зале, где стоит гостиный стол. Любимое блюдо армян – это «Tolma», «Khorovts», «Khash», запеченная форель или сига, разные салаты из растений и овощей. Можно преречислить около 80 растений, из которых готовятся салаты, вкусных, сочных овощей, фруктов. Салаты делают и из фруктов, если это диссертный стол. Среди напитков считается престижным армянский коньяк, который отличается от всех коньяков мира тем, что приготовлен из 12 сортов отборного винограда и натурального источника воды и красное вино.

Армяне любят говорить тосты, так как считают их позитивным общением – это сильные биотоки, которые должны повлиять на исполнение пожеланий, высказанных во время застолья. Первый стакан гость должен выпить обязательно, чтобы не обидеть хозяина, настроиться на откровенный разговор, расслабиться. Гости знают меру питья, и никто не пьянеет. Общение за круглым столом решает все проблемы: люди знакомятся, сближаются, рашают конфликтные ситуации, забывают обиды. В Армении можно приходить в гости как по приглашению, так и без приглашения. Обычно без приглашения приходят близкие люди, которые соскучались по откровенному разговору и хотят просто посидеть в близкой и в родной обстановке, выпить чашечку армянского кофе. Приезжих гостей также встречают с хлебом и солью. Это христианская традиция распространена у многих народов.

В Казахстане также очень развито гостеприимство. Казах может зарезать последнего барана, остаться без средства к существованию, но традиции гостеприимства соблюсти. С таким трепетным благоговением относились всегда в Казахстане к гостям. Традиционное блюдо у казахов - это рисовый плов и баранина. После того как гость поест и отдохнет, ему можно задавать вопросы: кто он и откуда и за чем приехал.

В Казахстане пока не совсем развита культура питья вина и мало специалистов-сомелье, но зато чай по-казахски – это целый ритуал. Казахи пьют чай «не разбирая времени и места, перед всем и после всего. На стол ставят большой латунный самовар, масло, сливки, сахар, круглые пончики, которые у казахов называются баурсаками. Сначала в пиалу наливают немного сливок, потом в сливки добавляют крепкую заварку, которая для особого аромата готовится со щепоткой чёрного перца и только после этого из самовара до половины чашки наливают кипяток. Принимать предложенный чай положено только двумя руками! И еще важно: КТО наливает чай и ПО СКОЛЬКУ. Этим самым проявляется уважение к гостю [2].

Казахи очень уважительно относятся к хлебу и вообще к столу-достархану (достар-по казахски-друг или дружба).

Роль улыбки. Как известно, улыбка у многих народов играет важную роль в коммуникативном поведении и является его важным компонентом при

общении. Об улыбке и ее магической силе воздействия на других писали многие ученые и поэты. Надо отметить, что улыбка это важное средство общения, которая способна показать окружающим, что все идет хорошо, и вы рады их видеть. Конечно, предпочтительно, чтобы улыбка была естественной. И хотелось бы отметить, что только подлинная улыбка, исходящая изнутри, может положительно действовать на других людей.

И когда мы говорим о полукультурном образании как о педагогическом процессе, то предполагаем, прежде всего, необходимость научить правильно улыбаться, и что педагог не имеет право входить в класс, в аудиторию без улыбки, что любовь к предмету идет через любовь к личности педагога. А.С.Пушкин в стихотворении «Признание» писал о роли улыбки в процессе общения: «Вы улыбнетесь - мне отрадно, Вы отвернетесь – мне тоска».

Анализируя коммуникативное поведение отдельных наций, исследователи обязательно упоминают роль улыбки. Так, например, улыбка для словака имеет большое значение. Словаки с раннего детства учат детей улыбаться, с улыбкой отвечать. Это считается признаком вежливости. В Словакии считается, что улыбка – это залог приятного общения и расслабления. Людей, которые улыбаются, считают приятными собеседниками.

В Казахстане даже проводят конкурсы на титул «Мисс Улыбка». Известно, что представительница Казахстана Камила Турунтаева завоевала этот титул на международном конкурсе красоты, грации и творчества «Мисс Азия Альма Матер-2012»

В Армении считается нормой поведения улыбаться в соответствии с ситуацией и в уместном содержании, иначе это можно воспринять как оскорбление или насмешку над поведением человека.

Выражение приветствий. Словаки приветствуют знакомых, друзей, родственников, а в малонаселенных местах здороваются и с незнакомыми. В Словакии незнакомых принято приветствовать на официальных мероприятиях. Словаки здороваются в сфере обслуживания: кассир в магазине приветствует клиента. В Словакии принято приветствовать незнакомых людей на работе, но не принято похлопывать друг друга по спине и плечам. В Словакии считают, что поприветствовать друг друга – это знак хорошего тона, а ответить на приветствие – обязанность. В Армении здороваются только со знакомыми и очень редко можно встретить человека, который тебе улыбнется на улице.

Поздравления. В Словакии не поздравляют с официальными государственными праздниками, а исключительно с праздниками, связанными с личной жизнью: день рождения, именины, юбилейные даты, успех на работе, Новый год, религиозные праздники – Пасха, Рождество. Отмечать день Святого Валентина – новая традиция, которую принесла с собой глобализация в сфере межчеловеческих отношений. Очень популярно отмечать именины.

В Армении принято отмечать и поздравлять друг друга с днем 8 Марта, днем весны, днем матери, который длится с 8 марта до 7 апреля. После объявления независимости Армении в 1991 году новая власть - Армянское общенациональное движение, объявила 7 апреля Днем [материнства](#) и красоты.

Примечательно, что 8 марта, в отличие от 7 апреля, в республике объявлен выходным днем.

Уже стало традицией поздравлять всех женщин с праздником прямо на улице - раздают розы и весенние цветы. Самым востребованным подарком остаются, конечно же, - цветы. Торговцы утверждают, что накануне праздника 8 марта объем продаж вырастает в десятки раз. Практически все коммерческие магазины Еревана объявляют скидки на все товары, причем действовать они будут до 7 апреля. Распространены поздравления с Рождеством, Новым годом, днем рождения, отмечают день Святого Валентина.

В Казахстане принято отмечать день весеннего равноденствия, праздник Нового года по восточному календарю Наурыз мейрамы. В этот день принято поздравлять друзей и близких и желать им счастья и здоровья. Поздравление звучит так «Наурыз мейрамы құтты болсын! Ақ мол болсын!» («Поздравляю с праздником Наурыз! «Пусть будет много белого (молока)»), принимающий поздравления отвечает «Бірге болсын!» («И тебе того же!»). На западе Казахстана в Мангистауской и Атырауской областях, празднование Наурыза начинается с 14 марта, и называется «Амал», традиционным элементом которого является обряд «Көрісу», когда все должны приветствовать друг друга рукопожатиями обеими руками, и произнося «Жыл құтты болсын!» (С новым годом!)[2].

Отмечают в Казахстане как и в Словакии, и в Армении День матери – однако в разное время, в Словакии этот праздник отмечают в мае, в Казахстане – сентябре, в Армении – апреле.

Личные контакты. Огромную роль в трех культурах играют личные контакты. Они традиционно ориентированы на межличностные отношения, поскольку бюрократия усложняет деятельность любого человека, будь он армянин, казах или словак. Здесь есть черты абсолютного сходства: словаки, армяне и казахи считают, что без личных знакомств трудно достичь чего-либо. Словацкие предприниматели, которые занимаются бизнесом в Казахстане и в Армении утверждают, что бизнес там держится на личных контактах, на давности отношений, что ни Интернет, ни корреспонденция успеха не гарантируют. Армянские предприниматели, в основном, зависят от выше поставленных лиц. Ни на одно хорошее рабочее место не устраиваются без знакомства.

Коммуникативное поведение на деловых переговорах. Словацкая предпринимабельская среда за два последних десятилетия подверглась глубоким изменениям, трансформации экономической системы страны. Основная специфика словацких бизнесменов – это прозападная ориентация торговых отношений, хотя есть тенденция сохранить нестандартные отношения с республиками бывшего Советского Союза.

Словаки в деловых отношениях отдают предпочтение дружеским, приятельским отношениям и взаимопониманию. Самым успешным способом налаживания торговых отношений являются рекомендации друзей или

знакомых. По мере возможностей они избегают конфликтов. Решения принимают исходя из рациональных аргументов.

Как известно, профессиональное деловое общение стало предметом пристального изучения в последнее десятилетие. Проведение переговоров и умение вести общение в бизнесе является целым ритуалом. Культура профессионального и делового общения отражается в способах подготовки к коммуникативному взаимодействию, применяемых методах и приемах в ходе коммуникативного взаимодействия, избираемом стиле общения и его результатах.

На одних из переговоров в Армении, отмечалось, что во время общения никто не интересовался развитием социальных институтов. Слишком конкретные ставились вопросы, которые не требовали осмысления, а только конкретных ответов на поставленные вопросы. К какому бизнесу стримится Армения, и где развивает свой бизнес очень трудно сказать. В последнее время малый бизнес остался на произвол судьбы: никаких условий и интереса к этому бизнесу нет. Наверное, большой бизнес интересует республику больше, но от этого страдает экономика и увеличивается безработица. Следовательно, переговоры, проводимые в интересах только небольшого количества людей, где существуют другие правила, не могут дать желаемого результата. Армянская предпринимательская среда постоянно подвергается изменениям со стороны системы страны и ориентация не имеет национального характера.

Казахстан стремится к созданию диверсифицированной конкурентоспособной экономики, последовательно проводя курс на переход от сырьевой к индустриально-инновационной экономике. Перед Казахстаном стоит задача войти в 30 самых развитых стран мира. По словам словацких предпринимателей, занимающихся бизнесом в Казахстане важно открыть свое представительство в своей республике. Бизнес заложен на личных отношениях и контактах, что следует из азиатской традиции. Электронная коммуникация никаких результатов не дает. Всю документацию (и переговоры) желательно вести на русском языке, но не на английском. Но главное для предпринимателей Словакии найти серьезного торгового партнера. В Казахстан желательно лично приезжать и иметь на его территории своего постоянного сотрудника. Важно инвестировать в рекламу, реклама в Казахстане мощное средство презентации товаров. Торговые партнеры в Казахстане хотят товар видеть и потрогать своими руками, убедиться в качестве. Издаваемые каталоги не производят впечатление. Сроки переговоров надо обговаривать заранее, но все равно, часто переговоры срываются.

Таким образом, сходство между народами Армении, Казахстана и Словакии установить достаточно сложно. Например, Казахстан неоднороден по темпераменту, стилю жизни и традициям. Основы менталитета складывались тысячелетиями. Это культ старшинства; забота о потомстве, стариках и женщинах; защита семьи, рода; беспрецедентное гостеприимство.

Для того, чтобы бизнес был успешным, надо знать менталитет и культуру своего торгового партнера. Естественно, надо знать и язык, но само знание языка недостаточно. Зная язык, можно споткнуться о культуру.

Как известно, в 1991 году был принят закон, объявивший русский и казахский равноправными государственными языками. В Армении государственный язык только армянский. В Словакии - словацкий язык, но в последние пять лет в школах и университетах изучают английский как обязательный.

Национальный характер армян, казахов и словаков формировался в разных условиях (климатических, политических, социальных и т. п.), что и приводит к наличию не только сходных черт, но и отличиям в коммуникативном поведении.

Эти культуры традиционно ориентированы на межличностные отношения. Словацкие бизнесмены отмечают, что это дает хорошие результаты: на каждый евро и на каждую минуту, которую вы вложите в выстраивание отношений в этой стране, можно получить пятикратный возврат.

Новые политические условия, в которые вступили данные народы, требуют нахождения общего, сохраняя национальные отличия. В заключение хотелось бы цитировать слова эксперта, директора Института Адизеса, Ицхака Адизеса, высказанные в ходе беседы на III Международном инвестиционном форуме Сочи 2012: «На одной руке 5 пальцев и все они разные. А представьте себе, что все пальцы были бы совершенно одинаковые. Не было бы руки. Что нам нужно? Нам нужно объединить эти различия, объединить их, а не разъединять... Различия, но объединенные различия.» Вот это ключ к взаимопониманию [3].

В настоящее время все больше внимание уделяется «поликультурному образованию». Понятие «поликультурное образование» представлено в Международной энциклопедии образования, где оно рассматривается как «педагогический процесс, в котором репрезентированы две или более культуры, отличающиеся по языковому, этническому, национальному или расовому признаку» [4].

Однако необходимо подчеркнуть, что «поликультурное образование основано на диалоге культур, которое предусматривает последовательное обобщение мысли в процессе коммуникации, где система культурных ценностей отражается в языке, где язык, культура и мышление способствуют познанию внешнего мира у того или иного народа. В разных культурах разные представления о мире отражены в языке и в его поведении» [5].

Литература:

1. Výročná správa o činnosti Ekonomickej univerzity v Bratislave. URL: http://www.euba.sk/o-univerzite/preview-file/VS_2009_cinnost-910.pdf (дата обращения: 5.03.2015)
2. Традиции казахов. URL: <http://www.proza.ru/2011/05/04/172> (дата обращения: 3.03.2015)

- 3.Выступление Адизеса Ицхака, директора Института Адизеса на Международном инвестиционном Форуме Сочи, 2012 г. URL: <http://85.174.191.38/2012/player/?id=201209210601> (дата обращения: 28.02.2015)
- 4.Тер-Минасова. Язык и межкультурная коммуникация. М.: Изд-во «Слово», 2008. 624 с.
- 5.Минасян С.М. Информационные технологии и межкультурная коммуникация // Тезисы докладов III Международной научно-практической конференции «Информационные и коммуникативные технологии в русистике: современное состояние и перспектива». Ереван, 2009. С.3

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ РОССИИ

УДК 330.145

Намятова Л. Е. (ВШЭМ УрФУ), Лашманова Н. А. (ВШЭМ УрФУ)

В статье рассматриваются результаты глобального рейтинга конкурентоспособности российской экономики. Внимание акцентируется на крайней изношенности основных производственных фондов и необходимости незамедлительного их обновления. Приведены данные Росстата по обновлению основных фондов, инвестиции в основной капитал по источникам финансирования, поступление иностранных инвестиций. Намечены направления стратегической политики в инвестиционном секторе российской экономики, в числе которых создание благоприятного инвестиционного климата; ориентация на высокотехнологичное производство; усиление государственной поддержки инвестиционной активности хозяйствующих субъектов; принятие институциональных решений, повышающих степень доверия отечественных и зарубежных инвесторов и др.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационный потенциал, обновление основных фондов, собственные средства, привлеченные средства, иностранные инвестиции.

На современном этапе развития проблема конкурентоспособности экономики России стоит на первом месте. По данным Всемирного экономического форума за 2014-2015 гг. Россия в рейтинге глобальной конкурентоспособности заняла 53 место из 144 исследуемых государств, поднявшись на 11 позиций по сравнению с 2013-2014 гг., что в значительной степени обусловлено недостаточным инновационным потенциалом (78 место данному индикатору) [1].

В российской экономике недостаток внутреннего спроса на инновации, слабые рыночные стимулы для развития наукоемкого производства объясняются разными причинами. В их числе недофинансирование сферы НИОКР, доминирование высоко прибыльного бизнеса в сырьевом сегменте промышленности, возможность привлечения относительно дешевой рабочей силы, закупка готового оборудования за рубежом мешают совершенствованию